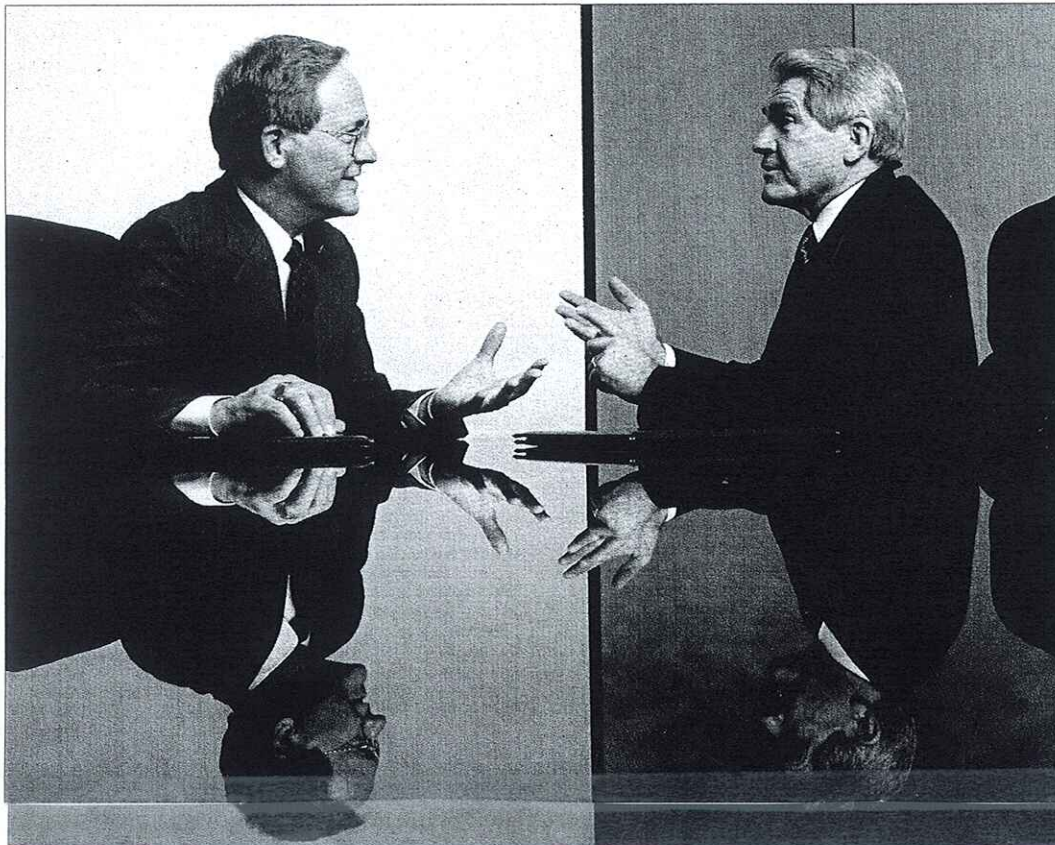


» Carreras & capital humano.



/ GETTY IMAGES

España. Dominado por multinacionales, en 2011 una de ellas ha desaparecido del mapa: Neumann International. Otra, Heidrick & Struggles, ha cerrado oficinas en España y otros países; en tanto que el responsable de Korn/Ferry para el mercado nacional, Carlos Alemany, ha abandonado la firma para montar una propia, Alemany & Partners. Los rumores de fusión planean sobre ambas marcas. Mientras, Eurogalenus se ha integrado en Voyer Iberoamérica.

La crisis, el paro, la explosión

Neumann cierra sus puertas y Heidrick & Struggles reduce oficinas

de las redes sociales y los honorarios "a riesgo" han hecho mella en el negocio de selección del personal de élite en las empresas, en el que tradicionalmente se han dispensado unas tarifas de un tercio del montante total del sueldo del primer año del ejecutivo fichado más gastos. Ahora, la guerra de precios iniciada hace un par de años continúa viva, y quienes trabajan solo a resultados, también.

Carlos Alemany, defensor del valor de la consultoría que ofrecen las empresas de *executive search* y contrario a que sean catalogadas como meras intermediarias, reclama más transparencia en los honorarios y los gastos que se cobran al cliente. Por eso, en Alemany & Partners quiere fijar una estructura de costes diferente, que advierta al cliente de lo que realmente va a pagar y que justifique hasta la última de las facturas, además de ofrecerle exclusividad sectorial y de destinar gratuitamente el 5% del tiempo de los consultores de la firma a asesorar a ejecutivos en transición de carrera. En su primer año de vida, Alemany pretende facturar 650.000 euros.

"En España ha habido menos proyectos en 2011", señala el socio responsable de Spencer Stuart, Pablo Bernard, "pero como tenemos unas 50 grandes empresas que están fuera de nuestras fronteras, el número de posiciones a cubrir en otros países ha aumentado, sobre todo en India, China, Brasil, Estados Unidos y Canadá. De hecho, la expatriación representaba en 2008 el 6% de nuestro negocio y el año pasado supuso el 18% del total", agrega.

"Asia y sobre todo América Latina, con Brasil a la cabeza, están tirando de la contratación", sostiene Miguel Ángel Zuñi, socio director de Boyden en España, que cubre el 30% de las posiciones fuera de nuestras fronteras. Y así espera seguir haciéndolo. ■

Cazatalentos sin respiro

Las empresas españolas de selección de directivos no se recuperan de la crisis. La contratación para otros países sostiene el negocio

CARMEN SÁNCHEZ-SILVA

En confianza. Así es como se mueven las contrataciones en las altas esferas empresariales y en los consejos de administración. Y es por eso por lo que las firmas de cazatalentos o selección de altos directivos se muestran reacias a compartir información y a ser transparentes sobre sus métodos operativos o sus honorarios.

En 2011, indica la AESC (Association of Executive Search Consultants), la actividad de *executive search* ha crecido un 10% en el mundo; por debajo del crecimiento registrado en 2010 (del 20%) y aún sin recuperar el hito marcado en 2008 por el sector. Asia-Pacífico, América Latina y África son los mercados que están tirando de la contratación mundial; su crecimiento económico reclama altos ejecutivos que lo lideren. Justo al contrario que Europa, cuyo comportamiento ha empeorado desde mediados del pasado año y "ennegrece" las

perspectivas del sector ante 2012, dice el último informe de la AESC, en cuyo consejo mundial han entrado por primera vez dos representantes españoles.

La información específica sobre España brilla por su au-

sencia. Pero Luis Truchado, socio de Voyer Iberoamérica Iberia y miembro del consejo de la asociación, sostiene que el negocio se ha mantenido respecto a 2010. Otros expertos, sin embargo, hablan de caídas de entre el 5% y el 10%, claro que,

como es tradicional entre las declaraciones de las firmas de selección, "las que bajan son las otras".

Algo tiene que haber cambiado en el negocio de los cazatalentos, que calcula mover cerca de 300 millones de euros en

Perfiles estrella

Si hay un perfil que actualmente goce de buena estrella, ese es el de director comercial (y el de director de desarrollo de negocio). Tras la reestructuración que han acometido las empresas desde el inicio de la crisis, después de cambiar a sus responsables financieros y de recursos humanos, explica Luis Truchado, representante español en el consejo mundial de la asociación internacional de cazatalentos, AESC, ha llegado el momento de buscar profesionales que den un impulso a las compañías, que puedan desarrollar planes estratégicos pensando en el crecimiento.

Las grandes corporaciones ya han relevado a sus directores generales, cuya demanda continúa en ascenso en las medianas

empresas, sobre todo en las familiares, indica Miguel Ángel Zuñi, responsable de Boyden.

Respecto a la evolución de los salarios de los principales directivos y candidatos de los *head hunter*, los expertos consultados indican que han descendido entre un 15% y un 20% respecto a 2008. "Es de sentido común", opina Carlos Alemany, "España tiene que reducir un 30% los sueldos de todo el mundo para salir de la crisis. Y, por supuesto, rebajar también los precios. De ahí que las nuevas contrataciones en la alta dirección se sustenten con un paquete retributivo un 10% inferior a 2010".

La industria, las compañías energéticas, biotecnológicas, de cosmética, etcétera, son las que más están contratando ejecutivos en España. En el exterior tiran más las infraestructuras, los servicios financieros y las telecomunicaciones. ■